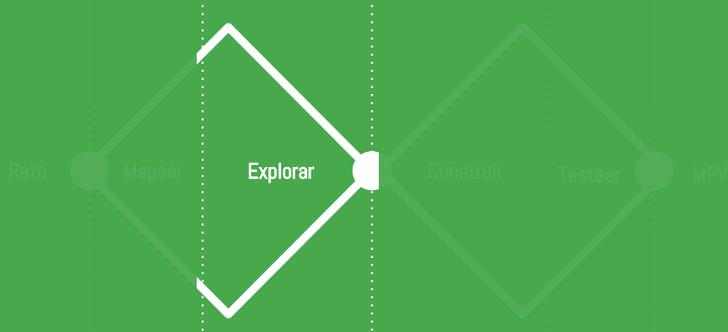


BENCHMARKING.

Itinerario Creación de Modelos de Negocio.
Fase Explorar.
Ejemplo.



SUJETO REFERENCIA	SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4	SUJETO 5
COMPARATIVA 1					
COMPARATIVA 2					
COMPARATIVA 3					

Vamos a comparar las cualidades de nuestro Artesano con posibles competidores nuestros para así entender cuál es nuestra ventaja competitiva y hacer hincapié en ello.

Tras hacer el BenchMarking nuestro mayor diferencial era que el usuario fuera partícipe en la creación de su obra.

BENCHMARKING. Ejemplo.

SUJETO REFERENCIA	SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4	SUJETO 5
Alfarero	Etsy.com	Ezebee.com	Artesanum.com	Dawanda.com	shapeways.com
COMPARATIVA 1 Piezas de artesanía	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	NO
COMPARATIVA 2 Venta online	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
COMPARATIVA 3 Posibilidad del cliente de intervenir en la creación del producto	NO	NO	NO	NO	SÍ